

Dokončení přednášky na téma Komunikační typy osobnosti

V rámci přednášky byly probrány dva komunikační typy (diktátor a byrokrat), charakteristiku dalších dvou typů a závěrečné poznámky k tematu naleznete v níže připojeném textu.

Sociabilním komunikačním typem je člověk podřídivý, mající tendenci přenechávat odpovědnost a rozhodování jiným lidem, ovšem člověk spolupracující a vstřícný. Při jednání bývá poměrně mnohmluvný, doplňuje vaše informace svými zkušenostmi a sám poskytuje množství informací. To, na čem mu záleží, je dobrý vztah, a proto má tendenci jej také budovat. Je pro něj důležité, aby jej ostatní měli rádi. Důvěřuje vám, ovšem je nejistý a bojí se rozhodnout. Své rozhodnutí často odkládá, aby se mohl ještě rozmyslet. Obvykle je tomu tak proto, že se chce ještě s někým poradit.

Chcete-li sociabilní typ přesvědčit, je třeba pomoci mu řešit jeho problém, vést jej v jeho uvažování a rozhodování, podporovat jej. Argument, který na něj platí, je oblíbenost - jestliže jiní řeší problém tímto způsobem, „nemůže přece udělat chybu“. Oblíbenost daného způsobu řešení mu dodává klid a ochotu rozhodnout se.

Jednáte-li s člověkem sociabilního typu a on projeví přání ještě se s někým poradit, je ve vašem zájmu, abyste toho, s kým se chce poradit, přizvali k jednání. Bude to člověk, který ovlivní rozhodnutí sociabilního typu člověka, proto je užitečné rovněž jemu sdělit vaše argumenty, popř. vyvrátit jeho námitky.

Výkonný typ člověka je rozhodný a nezávislý, ovšem přátelský a vstřícný. V jednání je zdvořilý a věcný. Zajímají ho výhody a nevýhody navrhovaných řešení, co to jemu či organizaci přinese, jak to pomůže, co tím v budoucnu on či organizace získá. Je totiž výkonný – chce dosahovat cílů a řešit problémy.

Chcete-li člověka výkonného typu přesvědčit, spolupracujte s ním. Poskytněte mu informace, které od vás potřebuje, řekněte mu výhody řešení, které navrhujete. Nebojte se mu ovšem říci i nevýhody. Rozhoduje se a názory si vytváří sám – od ostatních k tomu chce kompetentní podklady či odborné názory.

S člověkem výkonného typu bývá jednání velmi konstruktivní. Odehrává se ve věcné rovině a směřuje k řešení problému – odtud také název „výkonný typ“.

Jednají-li spolu dva lidé, vývoj jednání je třeba vnímat s vědomím skutečnosti, že každé takové jednání je procesem sociální interakce, tj. že partneři v komunikaci se navzájem ovlivňují. Pokud tedy spolu jednají dva lidé, kteří jsou vyhraněně dominantní a nepřátelští, lze očekávat, že budou mít tendenci „bojovat“. Bude-li však jednak dominantní a hostilní člověk (diktátor) se sociabilním typem člověka, podřídivost a snaha o dobré vztahy sociabilního typu povede k tomu, že jednání se bude vyvíjet zcela odlišně.

Výše popsané komunikační typy osobnosti představují typické varianty tendencí v interpersonálním chování, s nimiž se lze v organizacích (a nejen v nich) setkat. Každá

typologie je ovšem pouze zjednodušením, neboť vymezuje krajní a „typické“ projevy, a ne každý je také vyhraněným typem. Většina lidí je typem smíšeným, tj. jejich chování odpovídá částečně dvěma i více typům, jsou „někde mezi“. I v tomto případě lze však alespoň rámcově využít základních dimenzí a pokusit se odhadnout, zda jde o člověka spíše přátelského či nepřátelského a spíše dominantního či podřídivého. I taková informace může být pro jednání s ním užitečná.

Pokud tedy budete jednat s určitým typem člověka a budete chtít, aby vaše jednání bylo konstruktivní a vedlo k cíli, pak kromě aplikace obecných zásad účinné komunikace je dobré všimnout si projevu vašeho partnera v komunikaci a na základě znalosti charakteristik výše popsaných typů se pokusit odhadnout, kterému typu váš partner nejvíce odpovídá (je-li relativně vyhraněný) a přizpůsobit svoje chování a argumenty.